

optimalizaci procesů a zkvalitnění služeb. Konsolidace prodejního kanálu zřejmě bude pokračovat přes kroky některých výrobců (Xerox, Intel, HP) o získání co největšího počtu distributorů, a to na rozdíl od Evropy, kde dochází i ke konsolidaci distribučních partnerů. Očekává se obsluha stále většího počtu dealerů stále užší skupinou největších distributorů.

V oblasti komodit poroste význam spotřební elektroniky, ode dna se zdvíhá digitální domácnost a v distribuci půjde o střet mezi přístupem k prodeji IT a CE komodit.

S klesajícími cenami LCD panelů zřejmě dojde k faktickému zastavení výroby a prodeje klasických CRT monitorů (s elektronkovou obrazovkou); jako ilustrace může sloužit příběh továrny LG Philips v Hranicích na Moravě.

Poroste kusový prodej notebooků a LCD monitorů a multifunkčních produktů z oblasti tiskáren. Gartner předpokládá, že při dodávkách tiskáren do firem, včetně MFP, bude formát A4 postupně vytlačovat tiskárny formátu A3, a sice kvůli celkově nižším nákladům a nízkým

celkovým objemům tisků A3. Cena notebooků má podle názoru některých distributorů dále klesat, přesto si notebooky ponechají vyšší cenu než desktopy.

To je potěšitelné, protože díky tomu na nich zůstane vyšší absolutní marže.

Do hry o vyšší prodejnost PC se zapojuje i Microsoft, a sice jednak se svým operačním systémem MS Windows Media Centre s určením pro centrum domácí zábavy – první vlašťovkou byl u nás X-Play AT Computers, podobná zařízení však začínají dodávat i ostatní výrobci. Microsoft kromě toho vystoupil s akcí MS Office Bios Locked (viz Reseller Magazine IT 3/2006), která má zjednodušit logistiku prodeje PC a zvýšit i prodej MS Office. Bude tak možno získat libovolnou katalogovou sestavu PC s libovolnou verzí MS Office. K této akci Microsoftu se připojili zatím výrobci HP, Lenovo, Fujitsu Siemens a z domácích AT Computers.

Postupný nárůst penetrace vyšší šířky pásma, hlavního inhibitora digitální domácnosti, bude pokračovat, což by mělo společně s MS Media Centre podpořit prodej PC do domácností. Šířka pásma podmiňuje tzv. triple play (současný přenos dat, hudby a videa),



a hlavně prodej tohoto obsahu, jenž by mohl opět pomoci vzestupu prodeje PC.

Určitou nejistotou pro distributory byl na přelomu roku boj o likvidaci elektroodpadu mezi Rema Systémem a Asekolem. Jde hlavně o nejasnost v likvidaci historického elektroodpadu z domácností. Po prvním rozhodnutí se sešla rozkladová komise, zápis Asekolu z 22. 12. 2005 byl v polovině února 2006 zrušen, a výběrové řízení bude probíhat znovu.

Obrovskou příležitostí pro rok 2006 mají být registrační pokladny s fiskální pamětí, případně fiskální tiskárny (viz jiný článek na str. 28). Z krátkodobého hlediska – pro rok 2006

– půjde o asi o tři miliardy korun, z dlouhodobého hlediska půjde také o přidanou hodnotu formou zákonem vyžadovaných periodických služeb (každé dva roky na seřízení), takže se zřejmě strhne boj o certifikaci servisu.



Hledáte spolehlivé servery pro Vaše zákazníky?

Pak jsou správnou volbou kvalitní
a cenově dostupné **IBM xSeries servery**
a příslušenství z nově otevřeného
internetového obchodu **eshop.avnet.cz**,
kde si v pohodlí Vaší kanceláře vyberete.

Staňte se zákazníky **eshop.avnet.cz**
a získáte nejen možnost nakupovat
za exkluzivní ceny, ale i **zajímavé
a praktické dárky**
za Vaše nákupy.



...eshop AVNET – jiný šálek kávy.

